

Installations électriques - spécialiste de la rénovation pour l'hôtellerie et le tertiaire

Annonce V90927 mise à jour le 02/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Hauts de Seine

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans les installations électriques en Ile-de-France, intervenant sur trois axes complémentaires : le courant fort (CFO), le courant faible (CFA) et la maintenance.

Grâce à une expertise reconnue sur des projets variés, l'entreprise bénéficie d'une clientèle diversifiée, composée de grands donneurs d'ordres et d'hôteliers.

Son modèle d'affaires repose principalement sur une collaboration avec des maîtres d'œuvre (architectes, MOE ou contractants généraux), complétée par des interventions directes pour des maîtres d'ouvrages.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA		850	1 800	
Marge brute			900	
EBE			200	
Rés. Exp.			200	
Rés. Net			150	
Salariés			7	

Indications concernant les éléments chiffrés

Dans le cadre du développement de la société et des devis en cours, la société a prévu le recrutement à plusieurs postes principalement sur de l'encadrement.

La société devrait recruter un nouveau chef de chantier pour remplacer un chef de chantier qui secondera le directeur technique, ainsi qu'un chargé d'affaires pour secondar le directeur sur la gestion d'un plus grand nombre de chantiers et à plus grand ampleur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise propose exclusivement des prestations sur-mesure, couvrant de la conception à la maintenance d'installations électriques CFO/CFA, orientées services haut de gamme.

La capacité à s'adapter à des cahiers des charges exigeants (hôtellerie de prestige, grandes structures tertiaires) requiert un savoir-faire organisationnel et opérationnel consolidé : gestion de plusieurs chantiers.

Simultanés, coordination entre équipes internes et sous-traitants, anticipation des contraintes spécifiques propres à des sites sensibles.

Le sourcing des affaires repose sur une relation étroite avec les prescripteurs (MOE, architectes), ce qui positionne l'entreprise comme intervenant de confiance sur des projets à visibilité élevée.

Le marché, composé d'acteurs structurés et expérimentés, demeure modérément concurrentiel, la différenciation reposant sur l'excellence opérationnelle, la capacité de mobilisation rapide des ressources, et la réputation acquise auprès d'une clientèle professionnelle exigeante.

L'image de marque reste perfectible : peu de communication structurée, notoriété essentiellement alimentée par la satisfaction client et le bouche-à-oreille, révélant un levier de différenciation encore sous valorisé.

Points forts

- Entreprise référencée auprès de nombreux prescripteurs intervenant sur des projets de renom (Hôtel 5* de Paris, usine de multinationale, salle de spectacle, ...) ce qui lui a permis de se constituer de véritables clients réputés.
- L'entreprise combine ressources internes et sous-traitance. Cette organisation lui permettant d'absorber des variations d'activité et de traiter à la fois des chantiers conséquents mais également de petite taille.
- L'entreprise intervient de l'analyse technique jusqu'au suivi et à la coordination des chantiers. Ce savoir-faire interne permet à la société d'être reconnue et de conserver une bonne maîtrise de sa rentabilité.
- Il y a quelques années, l'entreprise a déjà connu une première transmission avec succès, avec le maintien du directeur technique. Le projet actuel pourrait s'inscrire dans une logique comparable, avec également le maintien possible du DT et du directeur d'exploitation.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	150 k€
Complément	Ce dossier cible un repreneur avec une expérience préalable de la gestion de projets techniques B2B, dans des environnements impliquant des prescripteurs (bâtiment, ingénierie, ...). Un profil structurant, capable de professionnaliser les fonctions commerciales et d'accompagner la systématisation des process, trouvera un terrain propice pour passer d'une structure agile mais encore artisanale à une PME pleinement organisée. L'aptitude à instaurer une dynamique commerciale plus active tout en conservant l'exigence opérationnelle et la culture de confiance interne pourra permettre à l'entreprise d'entamer une seconde phase de développement.